

# 2023年7月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ベストワンドットコム  
(証券コード：6577)



# 目次

## 1. 決算概要

- 連結業績概要（当第2四半期）
- 連結業績概要（当第2四半期累計）
- 経営指標
- KPI①：ユーザー数推移
- KPI②：セッション数推移
- KPI③：問い合わせ件数推移
- クルーズ運航状況（日本発着）
- クルーズ運航状況（海外発着）
- フェリーOTA事業
- 国内旅行OTA事業
- minute事業
- ホテル・旅館テック事業
- 投資先の状況
- 2023年7月期通期業績予想

## 2. 2023年7月期2Qの主な取り組み

- クルーズの販促強化
- ベストワンツアーの商品ラインナップ拡充

- チャータークルーズの企画・販売
- 国内航空券予約サイトの開発
- 国内旅行総合トップページの開設
- API・システム連携

## 3. 会社概要

- 会社概要
- 経営方針
- 経営理念
- 事業セグメント
- マリンテクノロジー事業
- 旅行テクノロジー事業
- 金融テクノロジー事業

## 4. 今後の成長戦略

- 事業毎のシナジー
- KGI：総取扱高・売上総利益（全社）
- 販管費
- 今後の成長戦略

# 決算概要

# 連結業績概要（当第2四半期）

当第2四半期(11月-1月)の**売上高は119百万円で、前年同期比187.8%**となりました。2022年11月15日付で国土交通省が発表した「国際クルーズの受入再開」により、2023年3月以降の日本発着外国船クルーズが運航されることとなりますが、それに向けての集客を強めるべく広告宣伝費を増やしました。また、1月の予約受注額が単月ベースで過去最高となるなど正常化に向けて動き出しているため、社員の稼働日数を増やしました。それにより雇用調整助成金の受給額が減少し、人件費は増加しました。

	2023年7月期 2Q(2022年11月-2023年1月)				前四半期比	
	(千円)	当期2Q	2022年7月期2Q			
		実績	構成比	実績	構成比	
総取扱高		119,228	107.4%	63,486	112.0%	187.8%
売上高		110,991	—%	56,703	—%	195.7%
売上総利益		23,383	21.1%	11,296	19.9%	207.0%
販管費合計		70,898	63.9%	54,501	96.1%	130.1%
広告宣伝費		23,481	21.2%	14,862	26.2%	158.0%
人件費		23,338	21.0%	15,597	27.5%	149.6%
その他		24,078	21.7%	24,041	42.4%	100.2%
営業損益		△47,515	—%	△43,205	—%	—%
経常損益		△52,646	—%	△44,513	—%	—%
当期純損益		△52,794	—%	△41,200	—%	—%

# 連結業績概要（当第2四半期累計）

当第2四半期(2022年8月-2023年1月)の累計取扱高は242百万円で、前年同期比259.8%となりました。1Qに引き続き、売上高や売上総利益において、前年同期比で大幅に増加しております。広告宣伝費、人件費も同時に増加させているため、営業利益、経常利益、当期純利益の赤字額も1Qに引き続き拡大しました。一方、3月の日本発着外国船の運航再開により、外国船の取扱高が急激に回復することが想定され、日本船に比べて粗利率が高い外国船の取扱高が増えることにより、今後、加速度的に損益の改善が図られるものと考えております。

※ 2Qはコロナ前から赤字となる時期であるため、3Q以降の取扱高・損益状況にご注目ください。

	2023年7月期 2Q(2022年11月-2023年1月)				前年同期比	
	(千円)	当期 2Q	2022年7月期 2Q			
		実績	構成比	実績	構成比	
総取扱高		242,217	109.9%	93,225	110.4%	259.8%
売上高		220,305	-%	84,424	-	260.9%
売上総利益		47,120	21.4%	20,946	24.8%	225.0%
販管費合計		134,377	61.0%	104,817	124.2%	128.2%
広告宣伝費		42,287	19.2%	27,908	33.1%	151.5%
人件費		44,904	20.4%	32,583	38.6%	137.8%
その他		47,184	21.4%	44,325	52.5%	106.4%
営業損益		△87,256	-%	△83,870	-%	-%
経常損益		△90,413	-%	△85,764	-%	-%
当期純損益		△90,707	-%	△87,736	-%	-%

KGI・KPIを下記のとおり設定しております。

## KGI（全事業）

- ・ 総取扱高
- ・ 売上総利益（粗利益）

※仕入力の強化を図り事業別の「売上総利益率」の動向にも注視してまいります。

## KPI（事業毎）

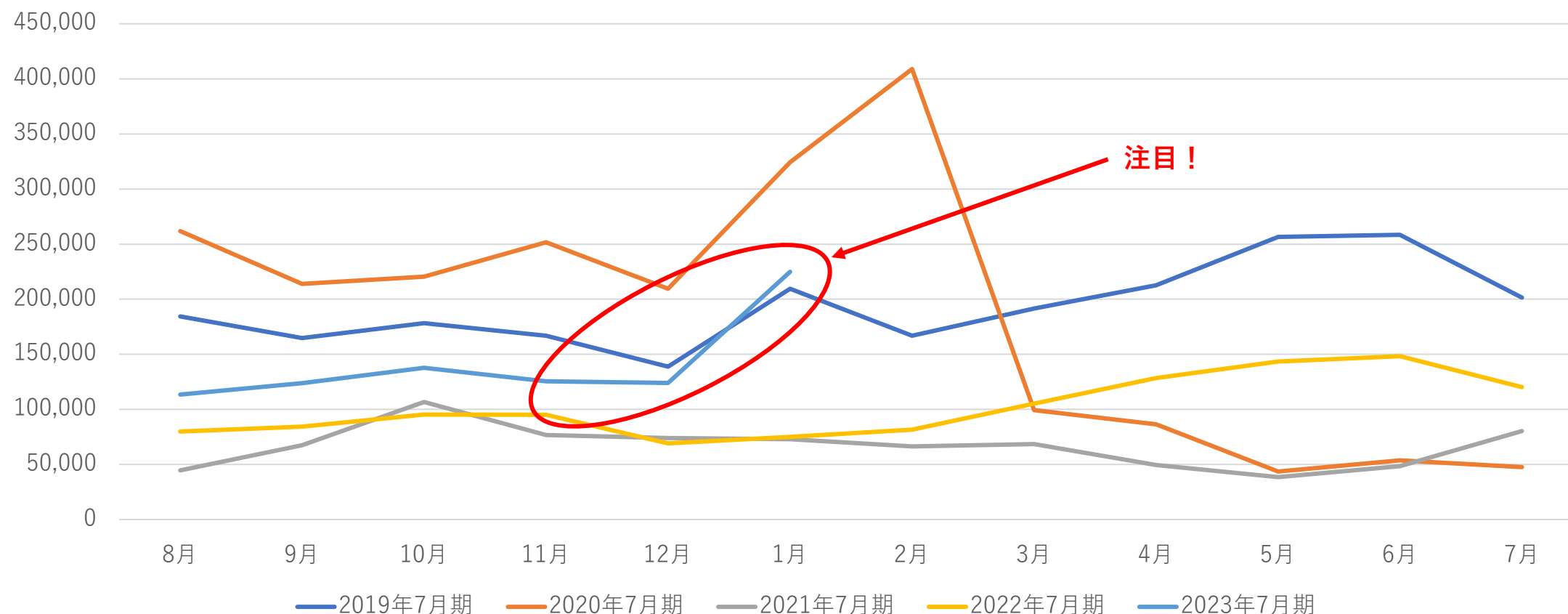
- ・ ユニークユーザー（UU）数/月
- ・ セッション（SS）数/月
- ・ 問い合わせ件数/月

※旅行テクノロジー事業、金融テクノロジー事業は立ち上げ間もないため、ある程度の規模になるまでは開示を控えさせていただく予定です。

# KPI①：「ベストワンクルーズ」ユーザー数推移

「国際クルーズの受入再開」の発表やテレビ放映の影響を受けUU数が劇的に増加し、**1月においては22.4万人と2019年7月期同月の値を上回りました。**

※下記WEBユーザー数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。

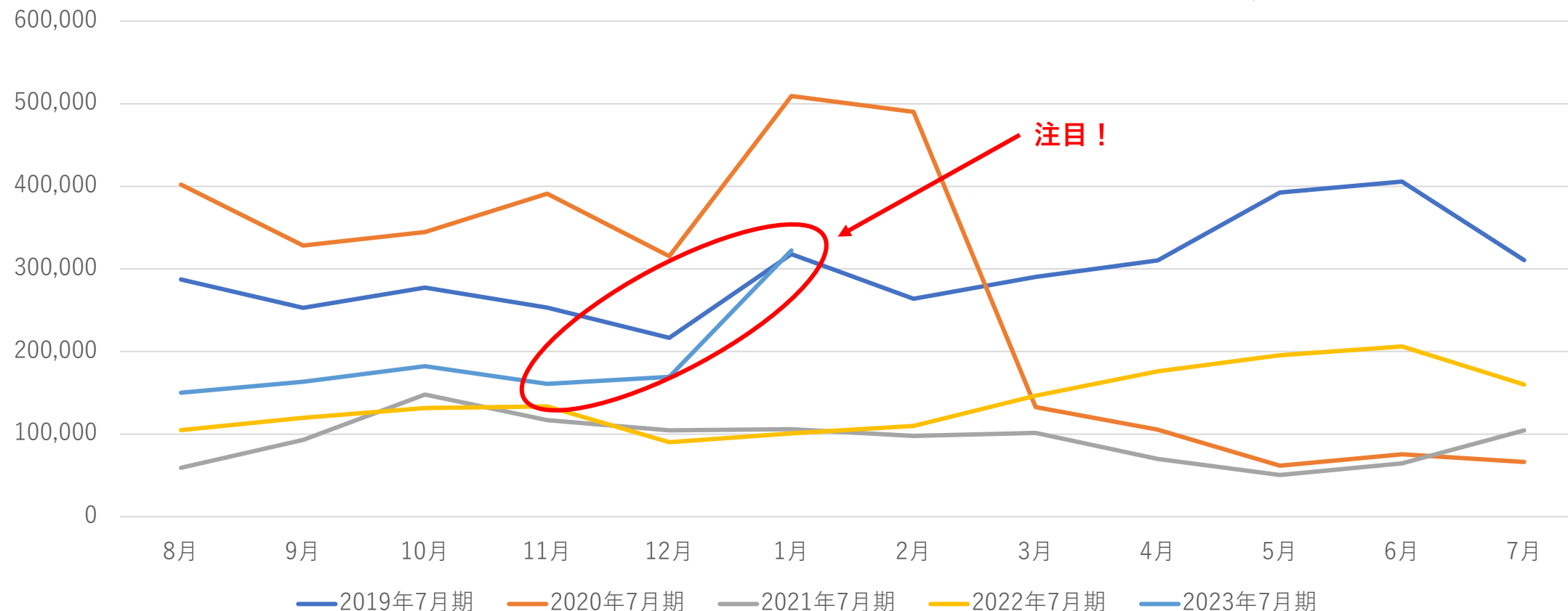


クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

# KPI②：「ベストワンクルーズ」セッション数推移

UU数同様、**1月のSS数が33.2万人と2019年7月期同月の値を上回りました。** コロナ禍以前の2019年7月期では、**日本発着外国船クルーズの取扱高が全体の56%を占めているため、今後の恒常的な増加が期待されます。**

※下記セッション数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。



クルーズ旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

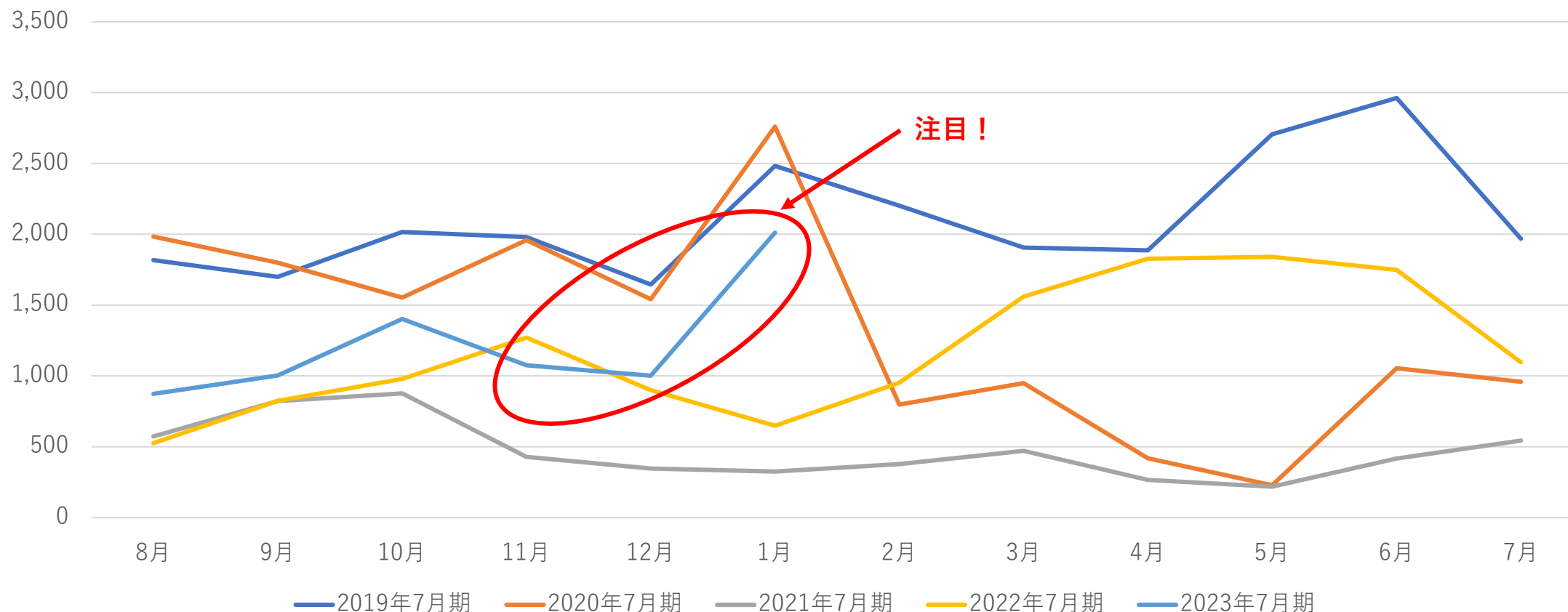


# KPI③：問い合わせ件数推移（国内旅行含む）

UU数、SS数の順調な推移に伴って、**2019年7月期同月比81.0%まで急回復しました！**今後は、クルーズOTA事業だけでなく、国内旅行OTA事業も含めての更なる回復が見込まれます。

※下記問い合わせ件数の推移は、サイト利用時期（検討・予約時期）であるため、当社の売上計上時期（旅行出発日計上）とは異なります。

※「国内旅行OTA事業」の問い合わせ件数も含まれます。



旅行検討時期（「ベストワンクルーズ」への流入、問い合わせ件数）については、広告宣伝費によらない季節変動のトレンドがあります。

# クルーズ運航状況（日本発着）

**11月15日に国土交通省より発表された「国際クルーズの受入再開」や、1月上旬に放映されたテレビ番組の影響により、当社主力の日本発着外国船クルーズの受注額が急激に増えており、1月においては、単月で過去最高の予約受注額となりました！**

## 【主な弊社取り扱い日本発着クルーズ予約・運航状況一覧】

※2023/3/13現在の状況です

### <日本船>

- ・ 飛鳥Ⅱ：2023年4月14日出発～6月11日出発までのコースが発表済み
- ・ につぼん丸：2023年9月28出発までのコースが発表済み

### <外国船>

- ・ プリンセス・クルーズ  
2023年3月15日よりダイヤモンド・プリンセスによる日本発着クルーズが3年ぶりに再開  
2024年日本発着クルーズがコース発表済み（3月18日出発～8月25日出発）
- ・ MSCクルーズ  
当社、株式会社エイチ・アイ・エス、株式会社クルーズプラネットの3社合同でMSCベリッシマのチャータークルーズを2023年GW、8月2日、8月11日に催行予定！その他船会社による自主運航クルーズも6コース（6月～9月）催行決定！
- ・ キユナード・ライン  
2023年4～5月で横浜発着4コース、2024年3～5月で東京発着6コース催行予定

# クルーズ運航状況（海外発着）

海外ではほとんどの国や地域においてクルーズの運航が正常化しており、乗船規制の緩和も進んでいます。そのため、新たに運航を再開したという類のニュースが少なくなってきました。お客様からの需要も増えてきているため、これからのオンシーズンに向けて、今後、海外発着クルーズに更に注力してまいります。

## 【主な弊社取り扱い海外発着クルーズの予約・運航状況一覧】

※2023/3/13現在の状況です

### ・ コスタ・クルーズ

「コスタ・セレーナ」がアジアクルーズを再開。6月に6本のクルーズを韓国向けに、7月から9月にかけては台湾向けに24本のクルーズを予定。クルーズ日数は4日から7日間で、韓国は釜山、東草、浦項、台湾は基隆から出港する。

### ・ ロイヤル・カリビアン・インターナショナル

「スペクトラム・オブ・ザ・シーズ」（16万9379トン）による日本／シンガポール間のクルーズ2本を2023年夏に実施する。7月31日シンガポール発／8月12日横浜着と、8月12日横浜発／8月24日シンガポール着の2コース。好評につき、9月・10月にも1コースずつ追加。

### ・ シルバーシー・クルーズ

1月10日、「シルバーシャドー」が10日、シドニーから139日間のワールド・クルーズに出航。

# マリンテクノロジー事業（フェリーOTA事業）

クルーズ需要が急回復してきているため、一時的にクルーズOTA事業にリソースを集約し、フェリー事業には広告宣伝費をかけず**意図的に取扱高を下げております。**



## 格安フェリーの予約・料金比較・フェリー乗り場ご案内

全国旅行支援適用始まりました。

新日本海フェリー、阪九フェリー、東京九州フェリー、太平洋フェリー、名門大洋フェリー、フェリーさんふらわあ、宮崎カーフェリーにて「全国旅行支援」対象航路につきまして、ご予約可能です！先着順にて順次、各都道府県の予算枠を消化いたしますので、お早めに予約をおとください。

新日本海フェリー

阪九フェリー

東京九州フェリー

太平洋フェリー

名門大洋フェリー

フェリーさんふらわあ

宮崎カーフェリー

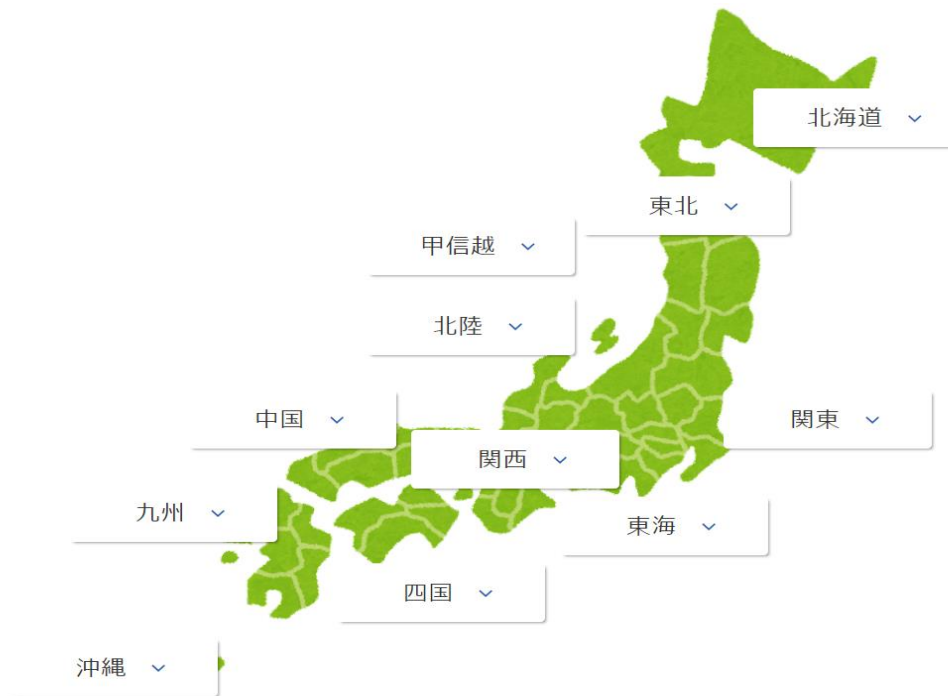
フェリーの業界最安値に挑戦！格安チケット予約・初めてのお客様も割引/リピーターの方もいつでも割引価格でご案内します。全国のフェリーを安心・安全・かんたん・スピーディーに予約できます。

都道府県から探す

フェリー会社から探す

人気のツアー  
キャンペーンから探す

フェリー乗り場から探す



**20組に1組 抽選で当たる! 200組限定早い者勝ち! ペストワンクルーズ宝くじ  
フェリー春旅! ギフトカードプレゼント! Amazon 1,000円分  
電子ギフトカード**



# 旅行テクノロジー事業（国内旅行OTA事業）

当2Qは、国内旅行サイトの「総合トップページ」を開設しました。これまでは、それぞれ単独で専門予約サイトとして運営してまいりましたが、これらのサイトの入り口となるトップページを開設することにより総合予約サイトとなります。その他、国内航空券予約サイトの早期ローンチに向けて開発を進めました。



# 後払い決済ができるホテル予約サイト「minute」

当2Qは、「全国旅行支援対象ホテル」自動反映プログラムの実装、全国旅行支援利用ユーザー向け「全国旅行支援適用料金」の決済プログラム実装、全国旅行支援対象ホテル向け「全国旅行支援適用した宿泊予約通知プログラム」の実装を行いました。また、引き続き広告費はかけず、minuteマガジンのリバイス・更新によるSEO対策を継続して行ってまいりました。



「minute」は、若者カップルをメインターゲットとした後払い決済可能なホテル予約サイトです。キャリア決済やクレジットカード決済も可能となります。**掲載ホテル数は27,000軒以上、年間取扱高は40,000千円前後、累計取扱人数は1万人以上**となります。また、「minute」、「minuteマガジン」のUU数は20万人以上で、集客力の非常に強いサイトとなります。

minuteサイトへの流入数増加のカギを握る「minuteマガジン」の記事クオリティ向上のため、あと払いホテル予約サイト利用者の検索キーワードの分析（ニーズの把握）を徹底し、サイトの課題・解決施策の実行・結果分析の「サイト健康診断」を毎月行うことで、流入数の向上および予約数増加の実現に向けて運営しております。



# 旅行テクノロジー事業（ホテル・旅館テック事業）

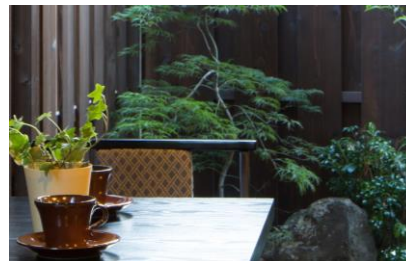
## 【えびす旅館の業績】

※連結決算日との差異が3か月を超えないため、えびす旅館の第2四半期（8月-10月）の業績に基づき2Q連結決算を行っております。

- ・ 8－10月については、引き続き若干ながら赤字となりました、**売上高においては前年実績を大幅に上回りました。11月以降はインバウンド需要も徐々に回復し堅調に伸びてきております。**
- ・ 稼働率においては、足元でコロナ禍前水準まで回復しておりますが、顧客単価が依然回復しておりません。ただし、**11月以降は、上記同様、インバウンド需要の回復により徐々に顧客単価も上昇してきております。**

## 【今後の方針】

- ・ 引き続きローコストオペレーションを継続します。
- ・ インバウンド需要の増加が顕著なため、外国人向けのプラン等を見直し、単価アップを図っていきます。
- ・ 顧客満足度向上のため、清掃強化、サービスの質向上を図ります。



# 金融テクノロジー事業（投資先の状況①）

## 【個別ベンチャー企業】



（旅行メタサーチ / メディア） IPO準備中 業績見通し良好も会計基準に従い損処理済み  
当社との集客提携として、サイト内の観光ガイドにてクルーズ旅行について取り上げる記事を多数掲載し、「ベストワンクルーズ」への流入増施策に取り組んでおります。2021年7月期3Qにて追加出資いたしました！



（外国人材 / インバウンドメディア） 減損処理済み  
当社の多言語サイト「cruisebookjapan」の翻訳・運用に携わる外国人スタッフについて、インバウンドテクノロジー社の紹介を活用しております。

2021年12月21日  
に新規上場！



（SNSマーケティング・運用支援コンサル） 東証マザーズ上場  
当社のFacebook、Instagram等でのマーケティング施策をバックアップし、ノウハウの構築に取り組んでおります。2021年12月21日東証マザーズに上場しました。当社初めてのIPO案件となりました。



（人材採用・タレントリクルーティング） スタートアップ 減損処理済み  
スター社員によるスマホ面談を通じた接触、動機形成を行い採用に結び付けるプラットフォームです。当社の人材採用活動の一環として、同社のノウハウ、サービスを活用予定です。2022年7月期1Qにて減損処理を行いました。



（ランチのサブスクリプションサービス） スタートアップ  
テイクアウトランチのサブスクリプションサービス。提供エリアを拡大しながら、クラウドキッチンなどとも提携し業務拡大中。B2Cで培った技術を活かしB2B向けテーブルオーダーシステムを開発中。

2021年7月期3Q  
に新規投資！



（アパレルECプラットフォーム） スタートアップ  
アパレル企業の在庫商品とインフルエンサーをAIマッチングするサービスやユーザー向けに在庫商品を販売するECサイト「サステナモール」を2021年3月6日よりオープンしております。



# 金融テクノロジー事業（投資先の状況②）

## 【ファンド】



(VCファンド) 投資対象：シード・アーリーステージ  
同社の1号ファンドに出資。同社を通し70社以上のベンチャー企業に間接的に投資をしています。

2021年7月期4Q  
に新規投資!



(VCファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ  
フリークアウトグループのソーシング及びアドバイスの機能と、新生企業投資が持つファンド運営の豊富な知見共同で活用することで、出資及びグローバル視点での事業育成を推進し、投資リターンの最大化を目指します。

2021年7月期4Q  
に新規投資!



(ターゲットファンド型PEファンド) 投資対象：ミドル・レターステージ  
日本国内における未上場企業へハンズオン支援を行なっています。主にIPOでのEXITを目指しています。同ファンドの1案件に出資をしています。当ファンドを通じて投資している会社は来年のIPOに向けて順調に進捗しております。

2022年7月期3Q  
に新規投資!



**Gazelle Capital**

(VCファンド) 投資対象：シード・アーリーステージ  
創業前そして、創業直後の新しいチャレンジを志す起業家に対して、初期資金の投資、そしてあらゆる環境支援を提供独立系のベンチャーキャピタル。

## 【EXIT済み案件】



(D2Cの女性アパレルEC)  
2019年8月に1,500万円を出資し、2020年10月に3,000万円で譲渡。  
2021年7月期1Qにて、投資有価証券売却益1,500万円を計上。

※今後も決められた枠内で、成長が見込まれるベンチャー企業への投資を継続的に行っていきます。

# 2023年7月期通期業績予想

国土交通省による「国際クルーズの受入再開」の発表など明るいニュースが増えてきた中、2023年1月の予約受注額が単月で過去最高を更新しました。しかし、依然、今期の業績予想を合理的に算定することが困難であるため、2023年7月期通期業績予想を「未定」といたします。業績予想の開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。

**クルーズ各社の全面的運航再開後は、クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、早期にコロナ禍前の水準まで戻し、その後は、売上高、取扱高で40-50%成長を維持し、新たなる高みにチャレンジしてまいります。**

	2023年7月期 (2022年8月-2023年7月)					伸び率
	(千円)	連結業績予想		2022年7月期実績		
		今期計画	構成比	実績	構成比	
売上高	-	-	-%	281,521	114.2%	-%
売上総利益	-	-	-%	246,604	-	-%
販管費合計	-	-	-%	40,417	16.4%	-%
広告宣伝費	-	-	-%	227,725	92.3%	-%
人件費	-	-	-%	72,214	29.3%	-%
その他	-	-	-%	67,739	27.5%	-%
営業利益	-	-	-%	87,771	35.6%	-%
経常利益	-	-	-%	△187,308	-%	-%
当期純利益	-	-	-%	△177,332	-%	-%

# 2023年7月期 2 Qの主な取り組み

## <クルーズ> クルーズの販促強化

日本発着外国船クルーズ、海外発着クルーズの需要が旺盛だったため、それらを中心とした「ブラックフライデーセール」「クリスマススーパーセール」「お年玉スーパー還元セール」等の販促強化のためのキャンペーンを行いました。

**クリスマススーパーセール**  
 超得ベストワン限定8大特典プレゼント  
 先着1,000名様限定 予約締切:12/25

2022-2023年  
 早い者勝ち!  
 年末年始・迎春  
**お年玉スーパー還元セール**  
 総額1億円を旅行代金に還元  
 クルーズ・フェリー・国内旅行商品対象

11/25(金)~  
**BLACK FRIDAY** 期間中最大 **100%** プレゼント  
 CLICK



# <クルーズ> ベストワンツアーの商品ラインナップ拡充

海外発着クルーズだけでなく、日本船クルーズや日本発着外国船クルーズにおいても、需要拡大に合わせて、新幹線付き・航空券付きベストワンツアーの商品ラインナップの拡充を図ってまいりました。港までの移動手段の手配もいらず、お得な料金設定となっているため、多くのお客様にご好評いただいております。





## <クルーズ> チャータークルーズの企画・販売

当社、株式会社エイチ・アイ・エス、株式会社クルーズプラネットの3社合同でのMSCベリッシマのチャータークルーズが2023年GWに催行することとなっておりますが、夏休みシーズンにも、同MSCベリッシマにて8月2日出発と8月11日出発の2本のチャータークルーズを行うこととなりました。

日本寄港史上最大客船 MSCベリッシマ

ベストワンクルーズ 限定特典

MSC クルーズ

日本発着 2023年4月29日GWコース

ガイドライン 認可OK

**GW・初夏・夏休みクルーズ**

最安値9日間16,8万円~

# <国内旅行> 国内航空券予約サイトの開発

サイト開発においては、国内航空券サイトの開発に注力してまいりました。早期ローンチに向けて開発を行っております。下記3サイトは昨年度にリリースした国内旅行予約サイトです。

## 【ベストワン宿泊予約】



## 【ベストワンオリジナル国内ツアー】



## 【ベストワンダイナミックパッケージ】





# <国内旅行> 国内旅行総合トップページの開設



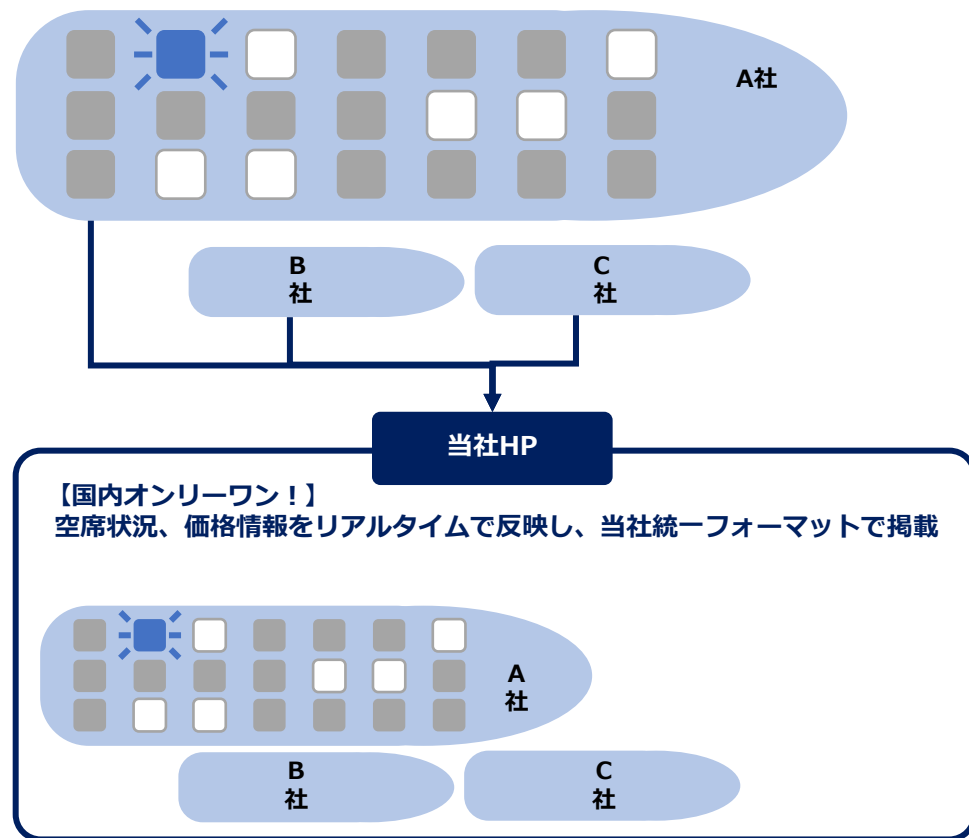
これまで、バスツアー予約サイト「ベストワンバスツアー」、ホテル・旅館予約サイト「ベストワン宿泊予約」、国内ツアー予約サイト「ベストワン国内ツアー」、航空券・新幹線+ホテル・旅館を自由に組み合わせられる国内旅行予約サイト「ベストワン国内ダイナミックパッケージ」を立ち上げ、それぞれ単独で専門予約サイトとして運営してまいりましたが、これらのサイトの入り口となるトップページを開設することにより**総合予約サイトとなります**。今後、国内航空券予約サイトのリリースも予定しており、**今後、合計5つの国内旅行サイトを自由に行き来し、あらゆる旅行商品を検索・予約できるようになります**。



# API・システム連携

クルーズにおける圧倒的な取扱商品数ナンバーを目指し、今後もAPI・システム連携の拡大を図ってまいります。2023年3月13日現在、API・システム連携による掲載コース数は8,744コースとなっておりますが、**目先の目標として10,000コースまで増やすことを目指しております。**

- ・世界中のクルーズ客船の現在の空室状況がシステム連携されていて、WEBページも自動作成されます



船会社とのAPI契約（2023年3月13日時点）

連携船会社	掲載コース数
MSCクルーズ	1,875
プリンセスクルーズ	1,330
ロイヤルカリビアン	1,209
ホーランド	821
シーボーン	763
セレブリティクルーズ	723
ノルウェージャンクルーズ	703
コスタクルーズ	521
アマウォーターウェイズ	291
アザマラ	251
カーニバルクルーズ	206
オーシャニア	51
プルマントール	0
キュナード	0
合計	8,744

# 会社概要

# 会社概要



会社名	株式会社ベストワンドットコム
所在地	〒162-0067 東京都新宿区富久町16-6 西倉LKビル2階
登録番号	観光庁長官登録旅行業第1980号
加盟団体	一般社団法人日本旅行業協会（JATA）正会員
資本金	396,545千円（資本準備金313,045千円）
設立	2005年9月5日
従業員数	34名（臨時従業員等の年間平均雇用人数を含む） *2022.7月末時点
代表取締役	会長：澤田秀太 社長：野本洋平
取締役	田淵竜太 米山実香 小川隆生 高木洋平
監査役	松尾昭男 野村宜弘 高梨良紀
子会社	株式会社ファイブスタークルーズ（100%子会社）、株式会社えびす旅館（100%子会社）

## 【今後の業績の基本的な考え方】

本業のクルーズ事業のみならず、新型コロナウイルスによる世界的パンデミック以降にスタートした国内旅行事業や金融・フィンテック事業においても、  
売上高(規模)・粗利益額の最大化を目指し、短期的な利益ではなく、  
中長期での利益最大化を目的とします。

また、クルーズの運航再開の目途がつき、コロナ前の水準戻った段階においては、  
クルーズ事業と新規事業の両軸成長により、  
売上高、取扱高で50%程度の成長を維持し、新たなる高みにチャレンジしてまいります。  
※クルーズ事業においては引き続き25-35%成長を維持していきます。

本業のクルーズ事業は、新型コロナウイルス感染症の世界的流行の影響を大きく受け、厳しい状況が続いておりますが、マーケット自体の成長余地がまだまだある市場だと考えております。マーケットがある程度できあがった（クルーズに乗る日本人が一定に達した）段階で、いかに多くの旅行者が、ベストワンクルーズを通過（利用）しているかクルーズ予約といえばベストワンというブランドが浸透しているかが最重要だと考えています。

新たにスタートした国内旅行事業や金融・フィンテック事業においては、初期段階では、「利益」以上に「ユーザー数」や「取扱高」の増加を重要視し、ある程度広告宣伝費を投下することで、ブランド力の向上やマーケットシェアの拡大を図りたいと思っております。

## ＜経営理念＞

テクノロジーにより

世界中に感動体験と豊かな生活を創出する

## ＜ビジョン＞

人類の進化と豊かな感性を

最も多く創るカンパニー

# 事業セグメント

事業領域を国内旅行や金融メディア領域まで拡大させているため、事業セグメントを3つに区分しております。

## ① マリンテクノロジー事業

「クルーズOTA事業」、「フェリーOTA事業」等をまとめ、マリン領域全般を取り扱います。

※祖業の「クルーズ事業」を「クルーズOTA事業」に変更しました。

## ② 旅行テクノロジー事業

「国内旅行OTA事業」、「ホテル・旅館テック事業（えびす旅館）」等をまとめ、マリン領域を除く旅行領域全般を取り扱います。

※「国内旅行事業」を「国内旅行OTA事業」に変更しました。

## ③ 金融テクノロジー事業

「金融フィンテック事業」、「ITベンチャー投資事業」等をまとめ、金融・投資事業領域を取り扱います。

# マリンテクノロジー事業

「クルーズOTA事業」、「フェリーOTA事業」等をまとめ、マリン領域全般を取り扱います。

## <ビジョン>

### 「海洋×初めての感動体験×テクノロジーで社会に貢献する」

地球の表面積のおよそ7割を占める海。未知なる大海原に関する旧来型の産業構造をDX・IT化し、成長活性化を促したいと考えております。テクノロジーを活用した手軽で便利なサイトを通じ、海の感動体験を日本のみならず世界のお客様に提供していきます。

## <各事業のミッション>

- ・クルーズOTA事業：クルーズ旅行を通じて全てのお客様に初めての感動体験を（前経営理念）
- ・フェリーOTA事業：未知の海上移動体験を気軽に便利に安心に
- ・その他（海のレジャーEC事業（構想段階）等）：事業開始時に開示予定

※その他事業に関しては、現状、特段進展はございませんが、引き続き前向きに検討しております。

# 旅行テクノロジー事業

「国内旅行OTA事業」、「ホテル・旅館テック事業」等をまとめたマリノ領域を除く旅行領域全般を取り扱います。

## <ビジョン>

### 「旅行×感動体験×テクノロジーで社会に貢献する」

日本中、世界中にある素晴らしい観光資源・インフラ・技術・コンテンツを日本中、世界中のお客様に紹介し、体験してもらい、喜び・感動のある人生・社会にすることに貢献していきます。

## <各事業のミッション>

- ・ 国内旅行OTA事業：国内旅行×感動体験×テクノロジー
- ・ ホテル・旅館テック事業：宿泊滞在の利便性・安さ・気軽さ×テクノロジー
- ・ 海外旅行OTA事業：今期末までに新事業として開始予定

※海外旅行OTA事業に関しては、現状、特段進展はございませんが、引き続き前向きに検討しております。



# 金融テクノロジー事業

「金融・フィンテックメディア事業」、「ITベンチャー投資事業」等をまとめ、金融・投資事業領域を取り扱います。

## <ビジョン>

**「金融マーケットで社会を学び・楽しく豊かな生活を創出×テクノロジー」**

「世の中を知る」「マーケットを知る」「感動や喜びを知る」「社会を維持する」に貢献できる事業やサービス、企業、マーケットを応援することで、精神的にも金銭的にも豊かな人生となることに貢献する。

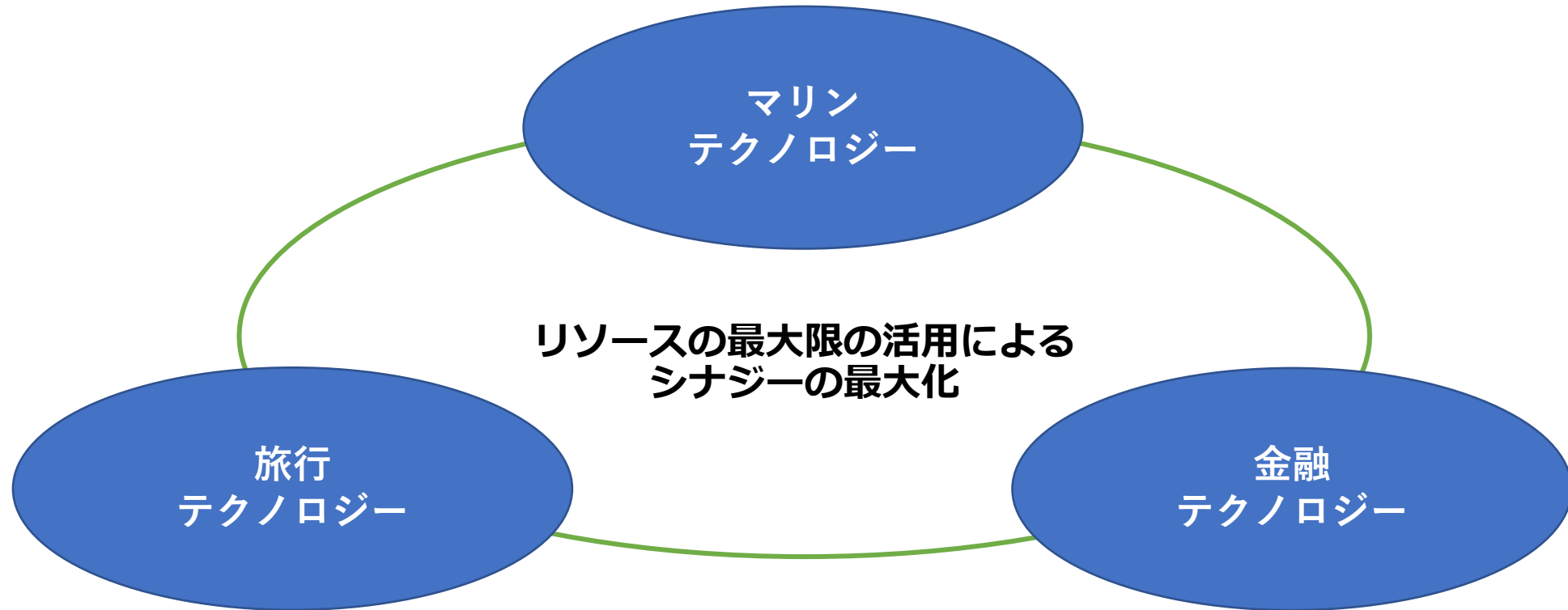
## <各事業ミッション>

- ・金融・フィンテックメディア事業：成長するマーケットに投資し、個人・企業が互いに支え合い、ともに豊かな生活を創造することに貢献する
- ・ITベンチャー投資事業：ITデジタルイノベーションを加速させ、感動のある事業・サービスのエコシステム創りに貢献する

# 今後の成長戦略

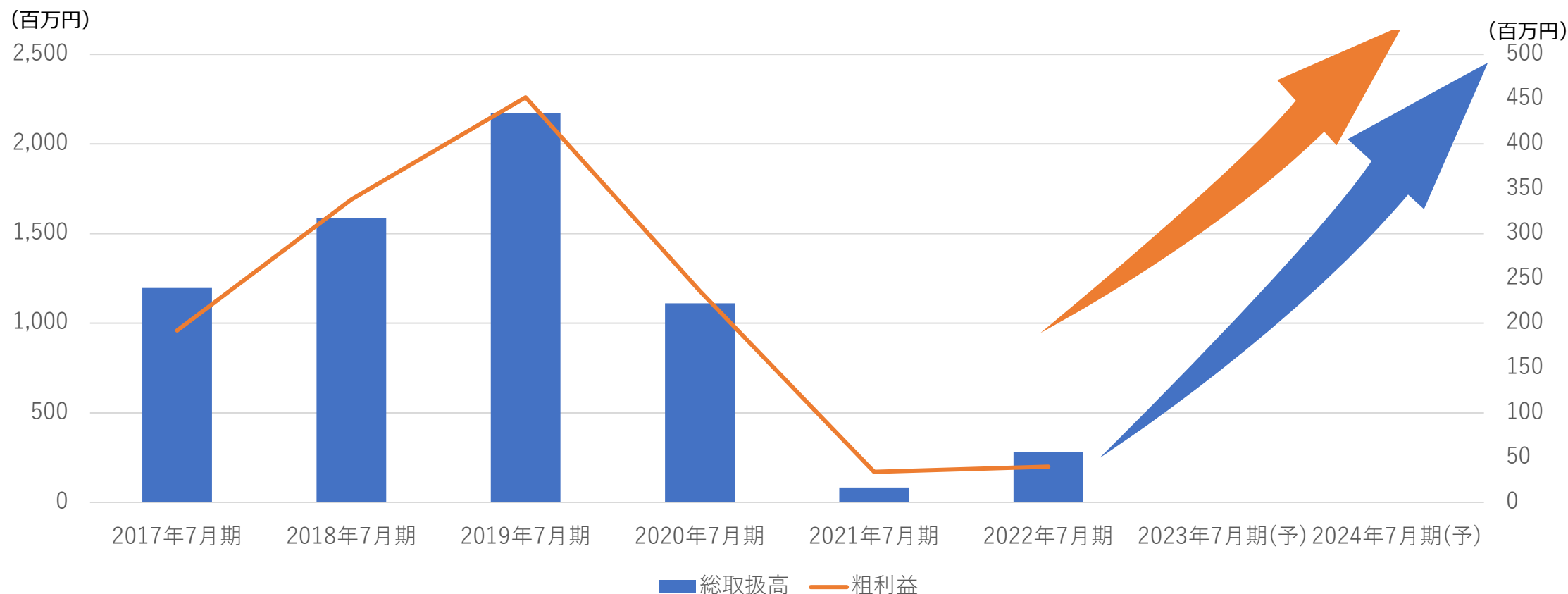
# 事業毎のシナジー

お客様対応力、マーケティングノウハウ、開発スキル等の事業を跨いでの共有や、クロスセルによる値引き等、当社のリソースを最大限に活用することで、シナジー効果を最大限に高め、会社全体の飛躍的成長を目指します。



# KGI：総取扱高・売上総利益（全社）

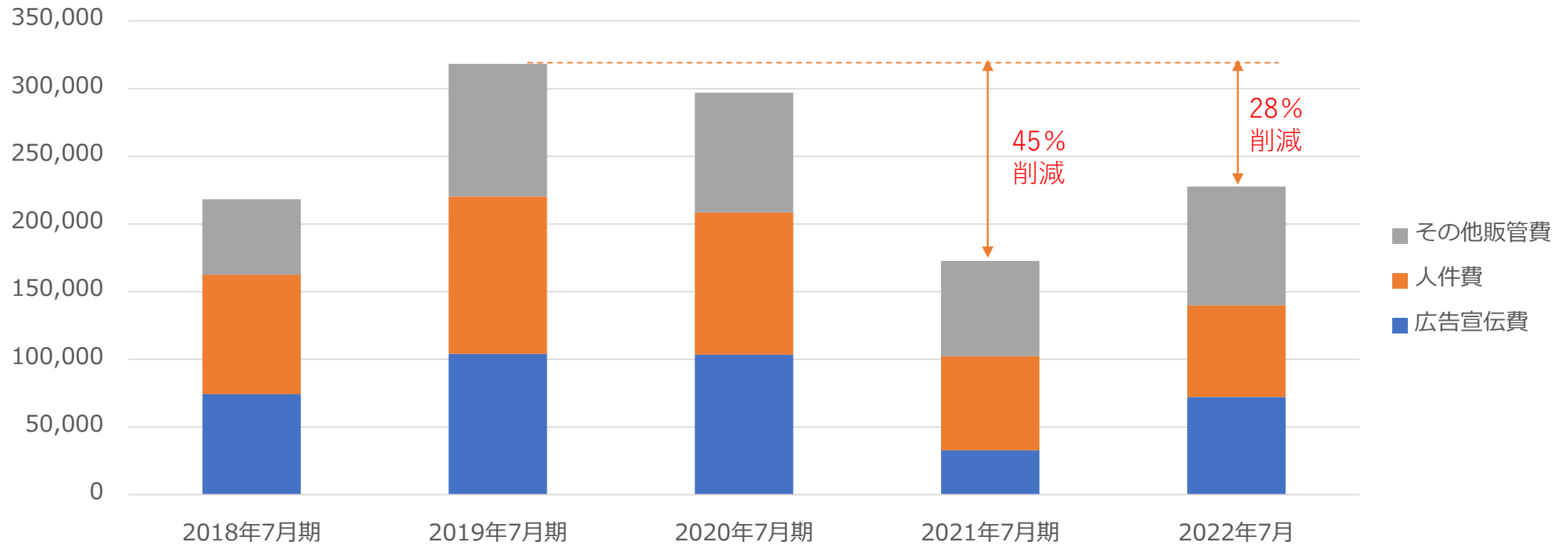
外部環境は正常化に向けて大きく前進しており、2023年3月15日発のダイヤモンド・プリンセスを皮切りに、当社の主力商品である日本発着外国船クルーズの運航が再開されます。クルーズOTA事業に加え、国内旅行OTA事業が大きく成長することで、**2024年7月期には、コロナ禍前最高取扱高を「大きく上回る」ことを想定しております。**



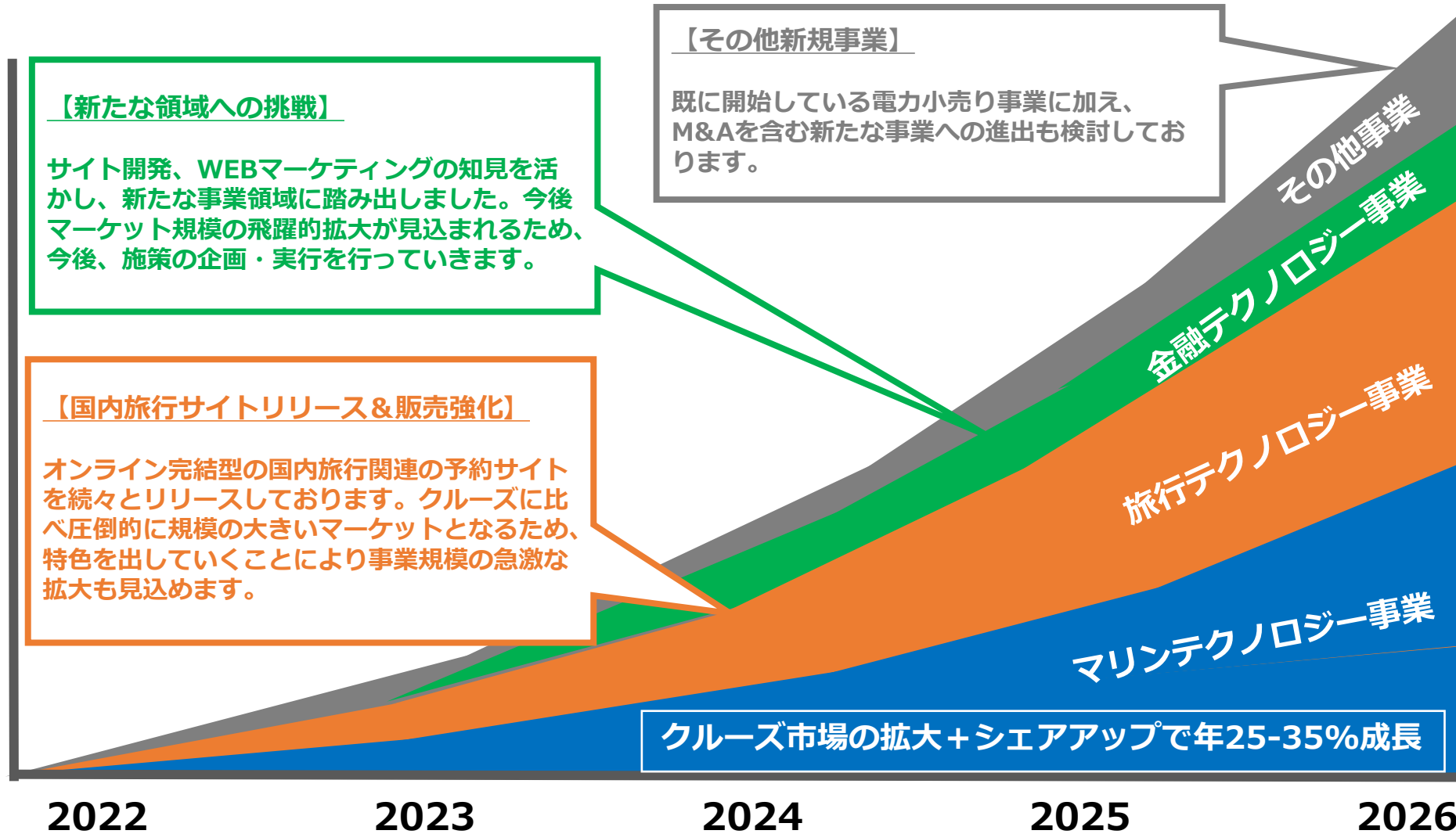
# 販管費

ピーク時の2019年比で、2021年7月期は45%、2022年7月期は28%の販管費削減を行いました。外部環境の改善により、今後、広告宣伝費や人件費が増加することが想定されますが、常にローコストを意識した経営を行ってまいります。

(百万円)



# 今後の成長戦略



# 免責事項及び将来見通しに関する注意事項

## 免責事項

- この資料は投資家の皆様の参考に資するため、株式会社ベストワンドットコム（以下「当社」）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に掲載された内容は、作成日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なく変更される可能性があります。
- 当資料に掲載されている内容は、資料作成時における当社の判断であり、作成にあたり当社は細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではなく、内容についていかなる表明・保証を行うものでもありません。

## 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」（Forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招きうる不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

IRお問合せ先：03-5312-6247（経営企画部 国門）